

Плучевская Э. В.¹
Торош О. И.
Национальный исследовательский
Томский политехнический университет
г. Томск, Россия

РАЗРАБОТКА КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ПРЕДПРИЯТИЙ РОССИИ ПРИ ВЫХОДЕ НА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЙ РЫНОК

THE DEVELOPMENT OF COMPETITIVE ADVANTAGES OF RUSSIAN ENTERPRISES IN ENTERING THE FOREIGN TRADE MARKET

This article contains a description of foreign economic relations of Russian enterprises with foreign partners, the problems of exports and imports of goods and services. Investigates the problems of competitiveness of Russian enterprises related to the quality of products.

В статье описываются внешнеэкономические отношения российских предприятий с зарубежными партнерами, проблемы экспорта и импорта товаров и услуг. Выясняются проблемы конкурентоспособности российских предприятий связанных с качеством производимой продукции.

Проблема конкурентоспособности государства, его экономики, отдельных отраслей и предприятий, в настоящее время для России становится все более актуальной, что в значимой степени обусловлено ужесточением глобальной конкурентной среды. Глобализации свойственно не только расширение и углубление кооперации, интеграции и сотрудничества, но и наличие конкуренции, которая неразрывно сопутствует глобализационным процессам, являясь неотъемлемым спутником глобализации. В мире идет постепенное стирание экономических границ между странами, создается единый экономический организм, подчиняющийся одним и тем же общим законам. Национальная экономическая политика отдельно взятой страны будет эффективной только тогда, когда она скоординирована с экономической стратегией других стран. Пример Европейского Союза (ЕС) – тому весомое подтверждение.

Конечно, от экономической интеграции выигрывают все страны, но выигрывают по-разному: одни – больше, другие – меньше. Только наша страна до недавнего времени оставалась в стороне от широко развивающихся интеграционных процессов.

Доминирующий у нас бартерный обмен нефти и газа на зерно и товары народного потребления – это отсталая форма международной торговли. В мире

¹ *Плучевская Эмилия Валерьевна* - доцент кафедры Экономики Национального исследовательского Томского политехнического университета, кандидат экономических наук.

Торош Олег Игоревич - специалист по УМР кафедры Экономики Национального исследовательского Томского политехнического университета.

все более широко распространяется производственная кооперация, проводимая как отдельными фирмами, так и международными корпорациями. Полноценное участие нашей страны в этом процессе затруднено из-за низкого качества отечественной техники.

За период проведения экономических реформ возросла значимость экспортных отраслей в народном хозяйстве.

И если наблюдается относительно стабильное положение в черной и цветной металлургии, топливно-энергетическом комплексе и некоторых других производствах, также ориентированных на экспорт, то объясняется это не потребностями внутреннего рынка России, а потребностями в первую очередь внешнего рынка, мировой конъюнктурой.

С одной стороны, экспортная деятельность стимулирует развитие отдельных производств и целых секторов народного хозяйства России, с другой – активнейшая интеграция страны в международное разделение труда вызвала появление структурных проблем в системе внешнеэкономических связей.

Наряду с традиционной формой торговли потенциально стал возможен более широкий выбор форм и методов экономических отношений. В то же время рыночная экономика пока еще не может функционировать нормально. Причины этого следующие: значительное снижение объемов производства; рост цен; ослабление связей между предприятиями; увеличивающаяся по мере роста дефицита государственного бюджета и суммы внешних долгов нехватка средств в иностранной валюте, что ослабляет развитие внешнеэкономических связей, и др.

Зарубежные партнеры считают, что торговля с Россией и странами СНГ связана с высокой долей риска с позиции стабильности и надежности осуществления принятых обязательств.

В настоящее время следует выделить три главных направления осуществления сделок зарубежных партнеров с Россией и другими странами СНГ:

- экспортно-импортные отношения (операции с товарами, в том числе поставки и в третьи страны);
- совместное предпринимательство, охватывающее области производства, финансов, экономических услуг, снабжения, внешней торговли, внутренней розничной торговли и др.;
- разработка природных ресурсов – нефти, газа, леса, угля, цветных металлов и др.

В процессе разработки проектов сделок каждое из этих направлений рассматривается с учетом поставленной цели и краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных интересов.

Краткосрочные интересы – наименее рискованными и вполне реальными являются обычные экспортно-импортные операции. При этом зарубежный партнер, экспортируя товары в Россию, учитывает, конечно, надежность платежных средств российского партнера, а импортируя товары из нашей

страны, строго контролирует осуществление поставок в соответствии с контрактными обязательствами.¹

Среднесрочные интересы касаются проектов, реализацию которых можно осуществить в срок от 3 до 5 лет. В процессе их разработки может возникнуть ряд серьезных проблем, которые необходимо осмыслить и уже окончательно определить, заниматься ли тем или иным проектом.

Долгосрочные интересы – проекты, осуществляемые в сроки более 5 лет. В основном это проекты по разработке природных ресурсов, где требуются капиталовложения. Применительно к нашей стране необходимо выделение государственных кредитных средств.

Продвижение средне- и долгосрочных проектов в странах СНГ зарубежные партнеры неотъемлемо связывают с нашей экономической и политической стабильностью. И формы, и степень их отношения к нам во многом будут зависеть от того, сумеют ли основные страны СНГ – Россия, Украина, Казахстан – развить рыночную экономику и адаптироваться в мировом экономическом сообществе.

При анализе внешнеэкономических отношений России было выявлено что, зарубежные партнеры рассматривают Россию как страну, имеющую наибольшие перспективы в экономическом плане из всех стран СНГ. Но и имеются проблемы, тормозящие осуществление сделок.

1. Снижение роли специализированных органов внешней торговли и нехватка квалифицированных экспертов.

2. Недостаточная стабилизация банковско-финансовой системы.

3. Задержка выплаты платежей, инвестирование иностранного капитала. Зарубежных партнеров, как на уровне правительственных организаций, так и банков, и отдельных компаний беспокоит проблема долговых обязательств.

4. Сложность функционирования совместных предприятий (СП), предприятий с участием иностранного капитала. С самых первых моментов создания и функционирования СП в нашей стране зарубежных партнеров беспокоил вопрос предоставления более льготного режима участия. Прогрессивные изменения здесь, конечно, есть. Так, например, Россия признала за зарубежным партнером право на 100% инвестиций.

С другой стороны для большинства российских предприятий работающим на внешнеэкономическом уровне важно сохранять отношения и увеличивать свои конкурентоспособные преимущества по отношению к другим организациям, сохранять зарубежных партнеров и наращивать связи внешнеэкономической деятельности. Основопологающим фактором успеха в данной деятельности будет качество товаров и услуг при экспорте производимой продукции. При определении уровня качества товара следует учитывать нормативные составляющие: соответствие продукции обязательным стандартам качества, принятым в законодательном порядке в странах-партнерах, куда предполагается его поставлять. Это особенно важно в связи с тем, что уже сам по себе факт несоответствия выпускаемого изделия принятым

¹ Внешнеэкономическая деятельность предприятия, учебник для вузов, Л.Е. Стровский, 2001.

на конкретном рынке стандартам качества снимает вопрос о возможности эффективной зарубежной поставки.¹

Таким образом, при планировании выхода на новый зарубежный рынок в первую очередь следует получить информацию по утвержденным в законодательном порядке или принятым в торговой практике стандартам качества и учесть их в работе по совершенствованию товара. Особому ужесточению подлежат в настоящее время в большинстве стран стандарты качества, обеспечивающие экологическую чистоту, высокую степень унификации продукции, меры безопасности и защиту здоровья человека. Причем продавец товара несет ответственность за свой товар и после его продажи. Важным критерием определения качества изделия и соответственно его конкурентоспособности является обеспечение патентной чистоты и патентной защиты товара. Патентная чистота обеспечивается, если оригинальные технические решения, использованные при производстве данного товара, осуществлены только разработчиками предприятия-изготовителя или основаны на приобретенной у других фирм соответствующей лицензии и не подпадают под действие патентов других фирм в конкретных странах. При наличии лицензионного соглашения, позволяющего производить продукцию по данной технологии, предприятие-изготовитель может ее производить для продажи, как правило, только на своем внутреннем рынке, если в соглашении не было специально оговорено право поставки товара на экспорт. Немаловажное значение в определении уровня конкурентоспособности товара имеют имидж и престиж как фирмы, производящей данный товар, так и коммерческих и торговых специалистов фирмы, работающих по представлению и продаже товара потребителям, а также авторитет той страны, где производится товар. Показателями престижности фирмы могут служить степень признания на рынке и у потребителей авторитета ее товарного знака (за что они согласны платить дороже), ее доля в общем объеме продаж данного товара, динамика их роста и т.д.

В целом все указанные выше составляющие конкурентоспособности образуют цену потребления товара, которая не сводится только к цене, по которой покупатель приобретает товар, а включает и такие понятия, как экономичность использования товара в процессе эксплуатации, престижность его торговой марки и т.д. При этом следует оговориться, что продавец и покупатель в процессе согласования контрактной цены, т.е. в процессе установления продажной цены, или цены приобретения, стремятся как можно полнее учесть выгоды и недостатки от последующего использования товара, как с точки зрения предстоящих экономических преимуществ, так и с точки зрения престижности покупки. Со стороны продавца наблюдается желание к включению преимуществ экономической и престижной составляющих в цену продажи, со стороны покупателя – желание обратное. Для России на сегодняшний день по экспорту большинства товаров, а точнее энергоносители,

¹ Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело: Учебник для вузов. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ.

цветные и черные металлы и продукты нефтяных составляющих, ценовая политика занижена, что объясняется тем, что имеется высокая ценовая политика в стране в сравнении экспорт, импорт или существует импорт аналогичных товаров с более высокими ценами. Выбор зарубежного товара, а не российского объясняется низким уровнем качества, что уменьшает конкурентные преимущества российских предприятий. Уровень качества помимо тех факторов, которые указаны выше, имеется еще и тот факт, что в большинстве предприятий России не происходят контроли качества, отсутствуют системы управления организацией и оптимизации бизнеса.

Повышение уровня качества поставляемых товаров является самым важным фактором на сегодняшний день для предприятий России, которое требует постоянного слежения и контроля, а соответственно и наличия на предприятиях эффективных систем управления, адаптированных с учетом воздействия на организации внешней экономической среды и менталитета страны. Увеличивать конкурентоспособность и сотрудничать с зарубежными партнерами - это основная тактика крупных предприятий и корпораций страны.¹

Рац Г.И.²

Тадевосян Н.Р.

Финансово-Экономический Институт

Северо-Восточного Федерального университета им. М.К. Аммосова

г. Якутск, Россия

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ЯКУТИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОДХОДА

INVESTMENT APPEAL OF YAKUTIA IN MODERN CONDITIONS FROM THE POINT OF VIEW OF THE INNOVATIVE APPROACH

Article is devoted the review of investment appeal of region taking into account modern lines. The characteristic is given traditional branches of an economy which is of interest for investors to Yakutia. New branches of economy which would be interesting to potential investors are presented.

¹ Экономический журнал «Экономист», 2011.

Экономический журнал «Финансы и кредит», 451, 2011.

² **Рац Галина Ивановна** — профессор кафедры международных экономических отношений Северо-Восточного Федерального Университета им. М.К. Аммосова, доктор экономических наук.

Тадевосян Нарина Ростомовна - аспирант кафедры международных экономических отношений Северо-Восточного Федерального Университета им. М.К. Аммосова.